

Guillaume Do Vale
Assistant professeur de *Stratégie et
marketing*

Adresse mail : guillaume.dovale@ecoles-
idrac.com
Téléphone : 06 75 69 52 48



Nationalité et langues

Nationalité : Française
Anglais : Courant (945 au TOEIC)

Diplômes

2019 : Doctorat en sciences de gestion, IAE, Université de Lille, thèse qualifiée par le CNU et dirigée par les professeurs Isabelle Collin-Lachaud et Xavier Lecocq

Titre : « Analyse de la transformation d'un business model : le cas de la mutation vers une distribution omni-canal ». Prix Thil d'argent (2020) de la deuxième meilleure thèse en distribution

2016 : Master 2 recherche en marketing, IMMD, Université de Lille -Mention Bien-major de promotion

Mémoire de recherche sur la création de valeur dans un contexte de transformation omni-canal sous la direction du professeur Isabelle Collin-Lachaud.

2013 : Master 2 professionnel (en alternance chez Auchan) en sciences de gestion, IMMD, Université de Lille – Mention Assez Bien.

2011 : Licence sciences de gestion, FFBC Université de Lille – Mention Assez bien

2008 : Baccalauréat – Mention Assez Bien

Expériences professionnelles

Depuis septembre 2019 : Enseignant-chercheur/Assistant professeur, IDRAC Business School, Lyon campus

2016-2019 : Doctorant contractuel, IAE de Lille, Université de Lille

2012-2014 : Contrôleur de gestion des achats, Auchan Retail

Cours enseignés à l'IDRAC Business School

2021-2022 : Stakeholders and Corporate Social Responsibility (English), PGE4 (campus de Lyon)
Middle managers relais stratégique, PGE4 (campus de Lyon)
Strategic marketing (English), PGE3 (campus de Lyon)
Business model (English and French), Bachelor 3 et PGE3 (campus de Lyon)
Inside marketing, PGE1 (campus de Lyon)

2021-2022 : Stakeholders and Corporate Social Responsibility (English), PGE4 (campus de Lyon)
Middle managers relais stratégique, PGE4 (campus de Lyon)
Strategic marketing (English), PGE3 (campus de Lyon)
Business model (English and French), Bachelor 3 et PGE3 (campus de Lyon)

2019-2020 : Etudes marketing, PGE1 (campus de Lyon)

Autres responsabilités à l'IDRAC Business School (administration, suivis jurys...)

Suivi de mémoire PGE4 et 5
Suivi rapport consultant junior et dossier mémoire B3
Coach dossier marketing international B2
Jury Grand Oral

2

Visiting Professorships

Full-time visiting postgraduate scholar à la Saïd Business School, University of Oxford (Mars 2019) sous la supervision du Pr. Jonathan Reynolds (Directeur des études, Saïd Business School).

Membres d'association académiques

Membre de la chaire TREND(S) (Boulangier, Idkids, Leroy Merlin) portée par le professeur Isabelle Collin-Lachaud

Co-responsable de la ST-AIMS business model et valorisation des ressources dans le cadre de la conférence de l'Association Internationale de Management Stratégique

Membre du Groupe d'Intérêt Thématique pratiques du marketing, labellisé par l'Association Française du Marketing

Membre des comités d'organisation des 19ème, 20ème et 21ème édition du Colloque International Etienne Thil, 2016, 2017, 2018, Roubaix.

Principales thématiques de recherche

Business model, Business model innovation, Strategy-as-practice, Marketing-as-practice, Omni-channel retailing, Qualitative methods

Contributions intellectuelles

1. Articles publiés dans des revues à comité de relecture

Do Vale, G., Collin-Lachaud, I., & Lecocq, X. (2021). Micro-level practices of bricolage during business model innovation process: The case of digital transformation towards omni-channel retailing. *Scandinavian Journal of Management*, 37(2), 1-14. (Fnege 3).

Do Vale, G., Collin-Lachaud, I., & Lecocq, X. (2021). The new retail model: Global reach demands omni-channels. *Journal of Business Strategy*. (Fnege 4).

Chautard- Dardé T et Do Vale G (2021). La mise en pratique d'une orientation client augmentée face aux enjeux de l'omni-canal. *Décisions Marketing*, (Fnege 3)

2. Articles présentés à des conférences à comité de relecture

Do Vale G, Collin-Lachaud I et Lecocq X. *Pivoting to manage the integration of two business models initially separated: the case of digital transformation of established retailers*, Actes de la conference Association Internationale de Management Stratégique, Annecy, 1-3 Juin 2022.

Busca L. et Do Vale G. (2019) *Vers une définition du concept de pratique marketing*, Actes du Congrès international de l'Association Française du Marketing, Le Havre, 15-17 mai 2019

Do Vale G., Collin-Lachaud I. et Lecocq X. (2018) *Analyse des rôles des middle managers dans la mise en place d'un business model omni-canal*, Actes du 21ème Colloque Etienne Thil, Lille-Roubaix, 2018, Prix Thil d'or de la meilleure communication.

Do Vale G., Collin-Lachaud I. et Lecocq X. (2017) *Le consommateur une ressource « operant » ? De la théorie à la pratique des acteurs de la grande distribution*, Actes du Congrès international de l'Association Française du Marketing, Tours, 17-19 mai 2017.

Chautard T., Do Vale G. et Collin-Lachaud I. (2016) *De la GDL à la SDL : la difficile mutation de la distribution vers l'omni-canal*, Actes du 19ème Colloque Etienne Thil, Lille-Roubaix, 12-14 octobre 2016.

3. Ouvrages

4. Chapitre d'ouvrage

5. Articles en cours de révision dans des revues à comité de relecture

Article en cours de révision (troisième tour) dans la revue Management International – Rang 2 FNEGE-CNRS (deuxième auteur).

Article en cours de révision dans la revue Journal of Retailing – Rang 1 FNEGE-CNRS (premier auteur).

6. Activité de reviewing

Relecteur pour la conférence Academy of Management 2020, 2021, 2022

Relecteur pour la conférence Association Internationale de Management Stratégique 2022

Relecteur pour la revue M@n@gement- FNEGE 2

Relecteur pour la revue Scandinavian Journal of Management- FNEGE 3

Relecteur pour la revue Gestion 2000- FNEGE 4

Contributions en lien avec les praticiens

Vidéo Xerfi canal : Le rôle des middle managers dans la transformation d'un business model

https://www.xerficanal.com/iqsog/emission/Guillaume-Do-Vale-Le-role-des-middle-managers-dans-la-transformation-d-un-business-model_3748341.html